

TAREA 7: Presentar un trabajo de forma oral

- . Debes saber que...
- . Aprende del ejemplo
- . En conclusión



¿Tienes que presentar un trabajo o los resultados de una investigación? ¿Te examinas ante un profesor o tribunal?

El fruto de muchas horas de trabajo pueden irse al traste si no haces una presentación convincente, ordenada, ilustrada y amena. Pero no te preocupes, es más sencillo de lo que parece.

Relájate, sé tú mismo, sigue los pasos que te proponemos y al final del trayecto verás como tu éxito en la presentación estará asegurado.

Debes saber que...

¿Tienes claro tu objetivo?

Puede que te parezca una simpleza, pero no lo es. ¿Nunca has asistido a una conferencia en la que, por más datos y argumentos que se hayan presentado, nadie se ha enterado de los propósitos del conferenciante? No hagas tú lo mismo.

No se trata sólo de "pasar la prueba" o de "demostrar lo que sé". Piensa en los que te escuchan. Se trata de que obtengan una información interesante, y hacerlo de forma amena.

Cuando tengas claro tu objetivo, ponlo por escrito.

Diseña la ruta de la presentación

Tener la presentación bien estructurada te permitirá avanzar con soltura y seguridad en tu discurso. Aportará pulcritud a tu presentación y te evitará tener que hacer maniobras que sólo provocan desorientación a los que te escuchan.

Te proponemos una estructura muy sencilla, válida para todo tipo de presentaciones:

Introducción	El principio es crucial para captar la atención de tu audiencia. No confíes en tu capacidad de improvisación, ni en tu suerte. Redacta íntegramente tu introducción antes de presentarla. Preséntate, señala cuál es tu objetivo, comenta cuánto va a durar la presentación y explica brevemente la estructura que vas a seguir.
Posición	Es el momento de conectar con tu audiencia. Un buen método para conseguirlo es describir el momento actual en relación con el

	propósito de la presentación. Si los oyentes reciben informaciones sobre el pasado y el presente del tema, es más fácil que se sitúen.
Desarrollo	Sigue el esquema con el que has desarrollado en tu trabajo, pero no caigas en la tentación de memorizarlo o leerlo. Justifica tus afirmaciones y añade ejemplos, esquemas o contenido gráfico a tu presentación. Así resultarás más convincente
El sumario	Plantea las conclusiones de tu investigación. Asegúrate de que el público recibe la idea principal que has deseado transmitir en la presentación

Convence con la palabra

Has terminado la exposición, tu discurso ha sido argumentado y bien ilustrado. La audiencia ha escuchado con interés y llegan las preguntas. De pronto, todo se viene abajo. Las preguntas son críticas veladas, exigen precisiones que creías innecesarias...

¿Qué ha pasado? Es sencillo, tu discurso no ha sido convincente porque has olvidado tener respuesta para las objeciones.

Evita el riesgo de quedar desprevenido. Prepárate para las preguntas difíciles metiéndote en la piel de tu audiencia. Debes ejercer de abogado del diablo:

- **Cambia tu punto de vista:** Pregúntate en qué cojean tus argumentos. Así podrás eliminar los más sencillos o subjetivos.
- **Retoma las objeciones y prepara su defensa:** Así evitarás quedarte en blanco por una pregunta inesperada.
- **No dejes de pensar en tu audiencia:** Su temperamento, sus motivaciones, sus puntos fuertes y débiles... Toda esta información te ayudará a comprenderla mejor y armar una buena estrategia.

. Debes saber que...
. **Aprende del ejemplo**
. En conclusión



Aprende del ejemplo

Luís ha terminado su presentación sobre el Uso de Las Nuevas Tecnologías en el Ahorro de Agua en las Instituciones Públicas. Está satisfecho. Tanto sus profesores como compañeros han escuchado con atención sus argumentos. Llega el turno de preguntas. Luís no las teme. Las había previsto y ha preparado una buena defensa.

¿Seguro que esos sistemas son viables? Son demasiado caros.

Efectivamente, en un primer momento se tratará de una inversión importante. Pero tal como explico en mi proyecto, esta inversión será amortizada en el plazo de un año. Más adelante, no sólo se ahorrará en coste de consumo sino que las instituciones colaborarán activamente en preservar un recurso escaso pero imprescindible.

¿Es una buena idea, pero no te parece un poco irreal?

A primera vista puede parecerlo, pero pensemos ¿qué se necesita para llevarlo a cabo? Implantar dispositivos de ahorro en el Ayuntamiento, Centros Cívicos y edificios públicos de forma gradual puede ser una realidad.

Muchos ayuntamientos ya lo están llevando a cabo con muy buenos resultados. Sólo se necesita un equipo técnico y un presupuesto determinado.

El sistema de cabezal eficiente para las duchas reduce en un 50% el consumo de agua. Los usuarios de las piscinas notarán que sale menos agua, ¿no?

El cabezal eficiente produce un chorro abundante y suave. Mezcla aire con agua consumiendo aproximadamente la mitad del agua. Apenas se aprecia el cambio al tomar la ducha.

Si además informamos a los usuarios de que están contribuyendo al ahorro de agua, la actitud será, con toda probabilidad, muy positiva.